



# 2025年6月期 第1四半期 決算説明資料

グリーンモンスター株式会社

証券コード：157A （東証グロース市場）

2024年11月14日



# AGENDA

- 01 | エグゼクティブ・サマリー P.3
- 02 | 25/6期 第1四半期の決算概要 P.11
- 03 | 業績および主要KPIの推移 P.21
- 04 | 参考資料 P.24

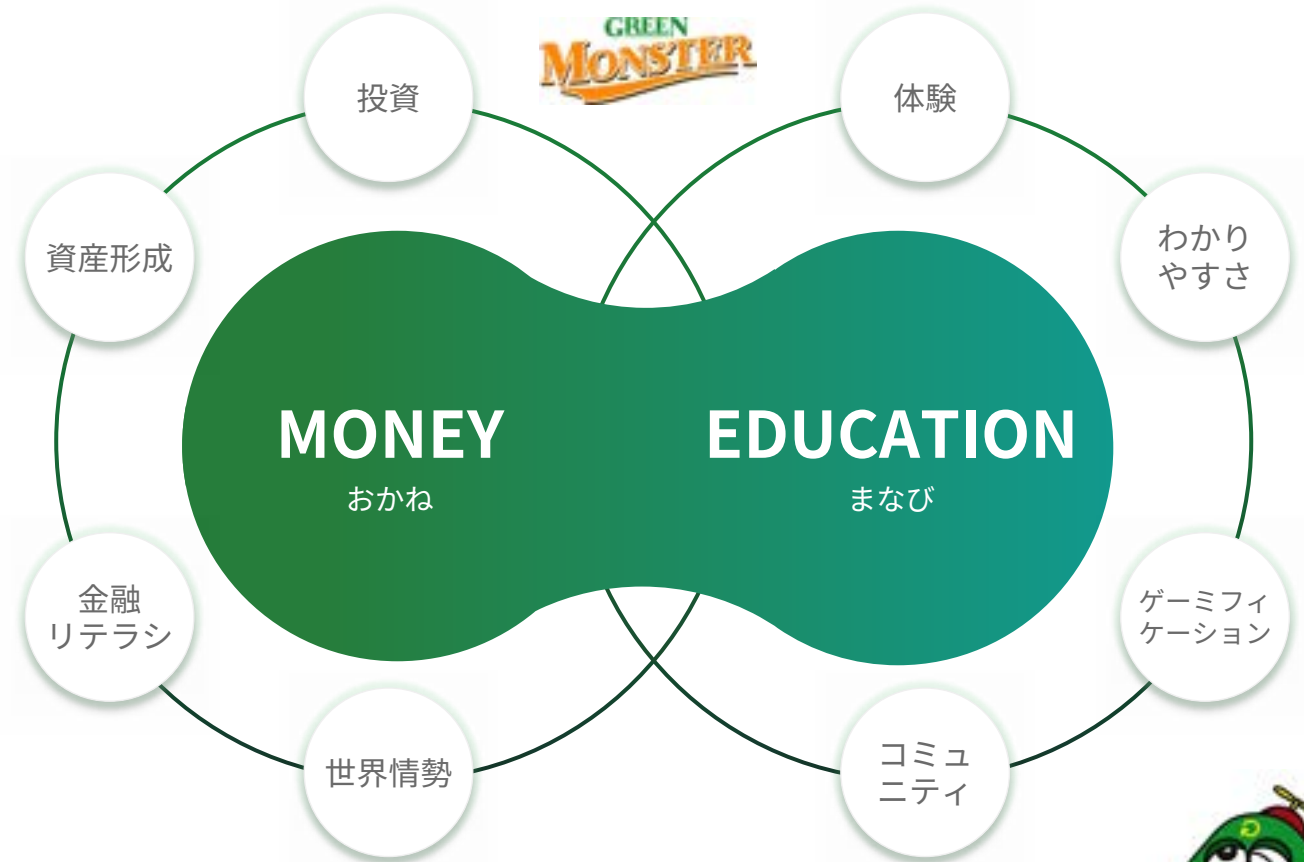
# 01

## エグゼクティブ・サマリー

GREEN  
MONSTER



## おかねに対する 意識と行動を変える



# グリーンモンスターの事業構成

当社は”投資学習支援事業”セグメントが主力事業であり、2つのサービスで構成されている。  
提供しているアプリは2024年6月末時点で累計820万ダウンロードを突破した。

事業セグメント	サービス名	サービス概要	売上構成比（サービス別）
<p style="writing-mode: vertical-rl; text-orientation: upright;">投資学習支援事業</p>	<p><b>1 体験型投資学習アプリ</b></p>	<p>個人向けにおかねの教育や 資産運用のアドバイス</p> <p>アプリ累計ダウンロード数</p> <h2>820万突破！</h2> <p>toC 各自の目的に合わせた豊富な体験型学習アプリで、 実際の投資行動デビューを支援。</p> <p>toB 大手金融企業などに対してOEMとしてサービスを提供し 従業員教育などに活用。</p>	<p>2024年6月 <b>19.5億円</b></p> <p>92%</p> <p>うち<b>69.7%</b> FXなび</p>
	<p><b>2 ファイナンシャル プランニングサービス</b></p>	<p>法人・個人向けにおかねの教育</p> <p>子会社FPコンサルティング社にて、法人・個人向けにおかねの教育やライフプランニングの提案、アドバイス等のFP(ファイナンシャル・プランニング)サービスを提供。</p>	

※報告セグメントに含まれない「その他」は広告代理業を行っており、売上も僅少であるため説明対象から除外しています。

# 主力サービスのラインナップ

老後2,000万円不足問題解消からFIRE支援※まで、**FXや株式投資を体験型で学習できるアプリを運営**している。リアルタイムな為替データや株価を元に、実践的な取引体験ができることが特徴である。



## アプリ一覧



### 本格FXチャートの投資シミュレーション体験

初心者でも簡単にFXゲームで練習できるアプリ。リアルタイムな為替データを元にバーチャルで投資スタイルを検証できるアプリ。



### リアル株価の株式投資シミュレーション体験

日米7,000銘柄以上に対応したリアルな株価で個別株投資体験ができるアプリ。



### NISA & iDeCoの投資シミュレーション体験

毎月〇円ずつ、〇年つみたてるといくら貯まる？がすぐにわかる資産運用のシミュレーション体験ができるアプリ。



ビットコイン  
投資ゲーム



株式投資の学習と  
家計管理スキルの  
獲得



若年層をターゲットに野村  
HD株式会社  
と共同開発

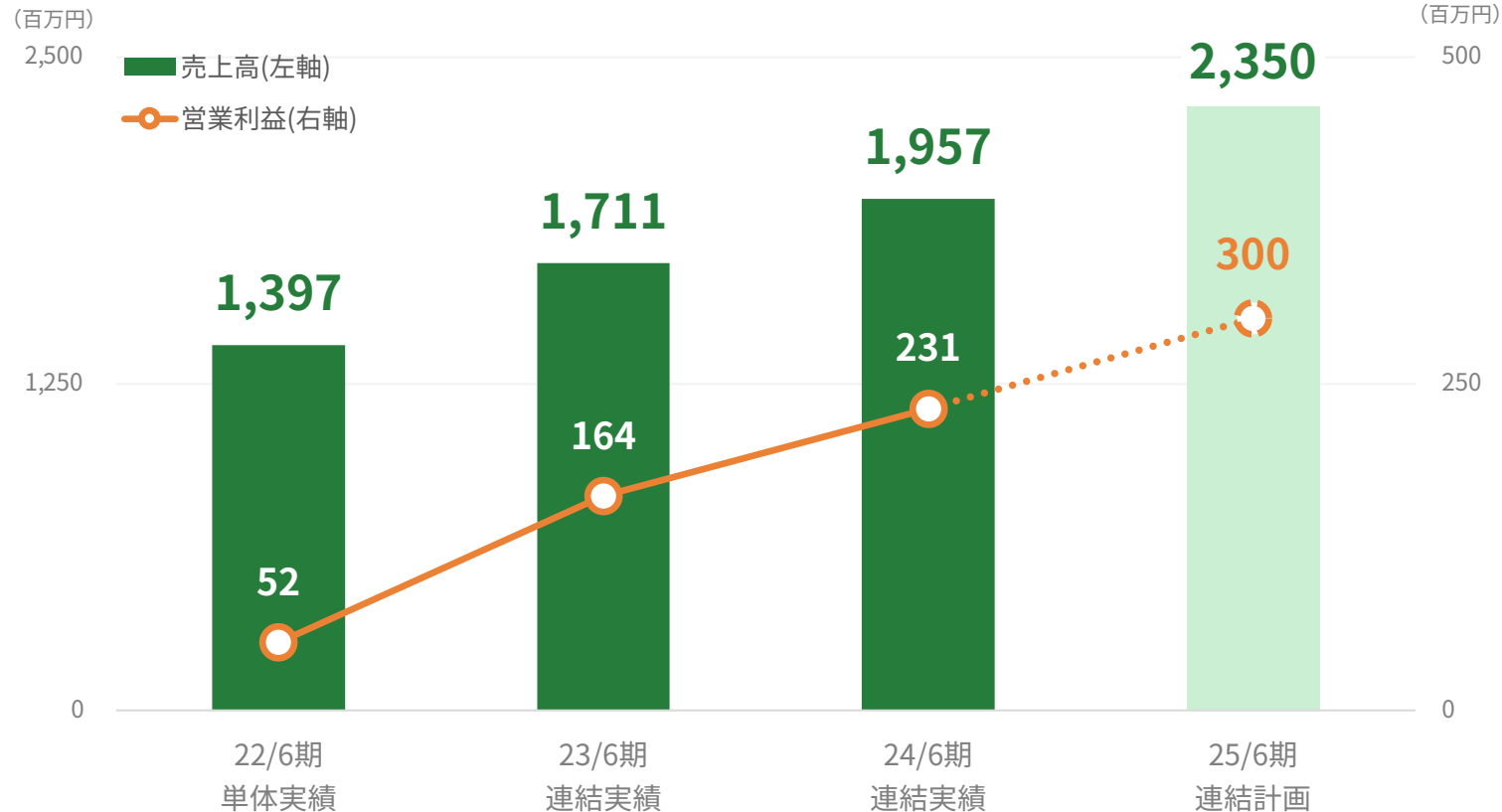
一般社団法人全国銀行協会と共同開発

※ FIREとは、「Financial Independence, Retire Early」の頭文字をとったもので、「経済的自立」と「早期リタイア」を意味する

# 財務ハイライト（業績推移と今期の業績予想）

4期連続増収増益の成長過程にあり、25/6期も2桁増収増益を見込む。  
直近のM&A戦略も含めた成長に挑戦する。

## 売上高と営業利益の推移



※ 25/6期 業績予想に、株式取得を発表したファイナンシャルインテリジェンス社の業績は織り込んでおりません。

25/6期計画

## 25/6期も増収増益計画

売上高 : 2,350百万円 **20.1%** ▲ 増収

営業利益 : 300百万円 **29.9%** ▲ 増益

25/6期は  
**20.1%増収、29.9%増益**の  
実現を計画する。

既存事業の成長、及び、M&A戦略を  
活用した成長への挑戦を行う。

25/6期もM&A1社が確定しており、  
今後、連結決算の対象に。

# 財務ハイライト：2025年6月期 第1四半期(2024年7月～2024年9月)



新NISAブーム反動減など外部環境悪化の影響が継続しており、減収減益となった。

主要KPIについても、平均報酬単価を除き軒並み減少となった。当面、利益重視でコスト抑制方針とする。

期間累計 (2024年7月～2024年9月)

## 前年同期比で減収減益

売上高 **327** 百万円 前年同期比 **-31.6%** ↓

EBITDA **-47** 百万円 前年同期比 **—** ↓

営業利益 **-51** 百万円 前年同期比 **—** ↓

当期純利益 **-49** 百万円 前年同期比 **—** ↓

1Q 主要KPIの状況※ (2024年7月～2024年9月)

## 主要KPIも減少

投資デビュー支援数 **8,795** 人 前年同期比 **-42.8%** ↓

平均報酬単価 **32,570** 円/件 前年同期比 **+28.0%** ↑

アプリダウンロード数 **29.4** 万 前年同期比 **-33.2%** ↓

※ 主力事業である「体験型投資学習アプリ」事業のKPIのみ表記しております

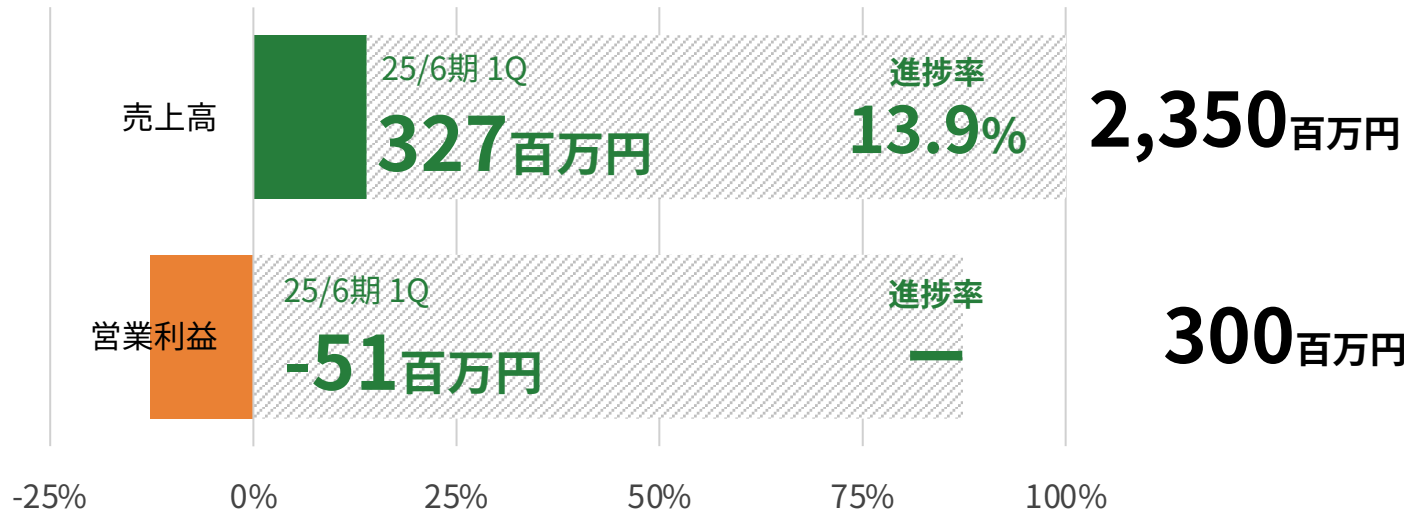


# 2025年6月期 通期業績に対する進捗状況 (1/2)

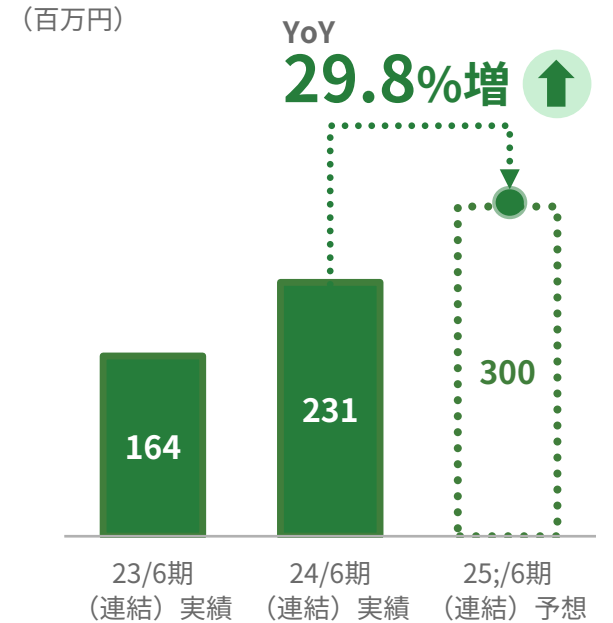
前四半期から外部環境悪化が継続しており、売上高の進捗は13.9%と低調となった。

利益重視へ方針転換したが、2Q以降で効果が現れる見込みのため、当四半期では営業利益マイナスとなった。

2025年6月期 通期業績予想の進捗



2025年6月期 通期営業利益計画



配当計画

1株当たり期末配当金 25/6期

10円

# 2025年6月期 通期業績に対する進捗状況（2/2）

M&Aにより新たに連結子会社となるファイナンシャルインテリジェンス社の決算速報が揃う。  
 当期連結決算の対象期間外の参考値となるが、のれん負けしないMA方針に沿う状況が確認できた。

## 2024年9月期 決算速報

（2023年10月～2024年9月）

売上高 **385** 百万円 前年同期比 **28.3%**

営業利益 **87** 百万円 前年同期比 **342.3%**

当期純利益 **56** 百万円 前年同期比 **295.0%**

※ 2024年10月末時点における速報値です。今期の当社業績には反映されない参考値となります。2025年6月期の連結決算への取り込みは2024年10月～2025年6月までの9ヶ月が対象期間となる見込みです。



**Financial Intelligence**  
 ファイナンシャルインテリジェンス

シナジー領域

投資教育＋リアル接点

企業名	株式会社ファイナンシャルインテリジェンス
代表者名	高橋 慶行
事業内容	投資スクールの運営
設立年月日	2013年10月11日
ステータス	株式譲渡契約書の締結（2024年8月14日決議）
資本金	9,900千円
売上高	300百万円（2023年9月期）
ホームページ	URL： <a href="https://f-inte.jp/">https://f-inte.jp/</a>

# 02

## 2025年6月期 第1四半期の決算概要



# 2025年6月期 第1四半期業績サマリー（連結）

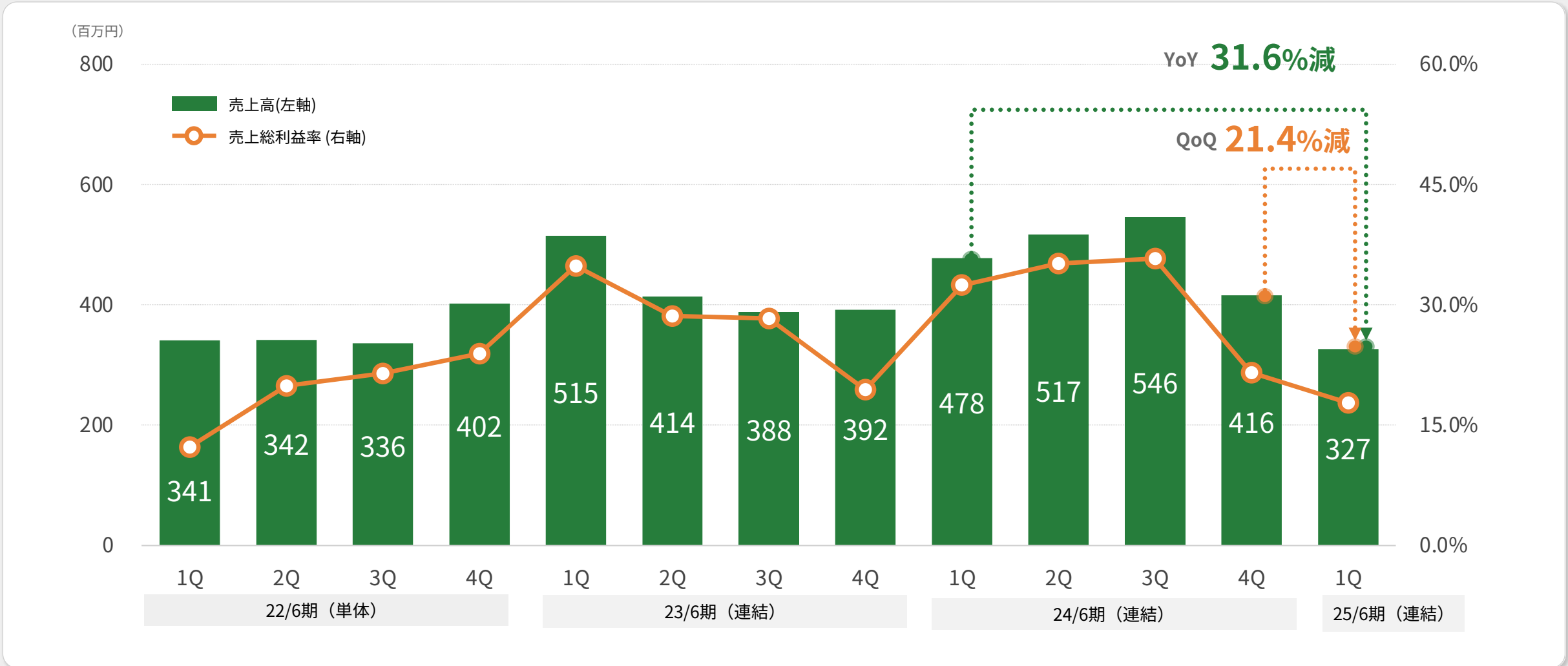


新NISAブーム反動減など外部環境悪化が続いており、売上高は前年比31%減少し、営業赤字に転落した。今後は、段階利益の回復に注力し、通期利益計画の達成を目指す。2Q以降は黒字回復を最優先とする。

(百万円)	25/6期（連結）1Q 実績	YoY 前年同期比	過去実績	
		増減比	24/6期（連結）1Q	23/6期（単体）1Q
売上高	327	-31.6%	478	515
売上総利益	58	-62.5%	155	179
EBITDA	-47	-	—	—
営業利益	-51	-	65	119
営業利益率	-	-	13.7%	23.0%
経常利益	-49	-	68	118
親会社株主に帰属する 当期純利益	-49	-	45	77

# 売上高・粗利率の四半期推移

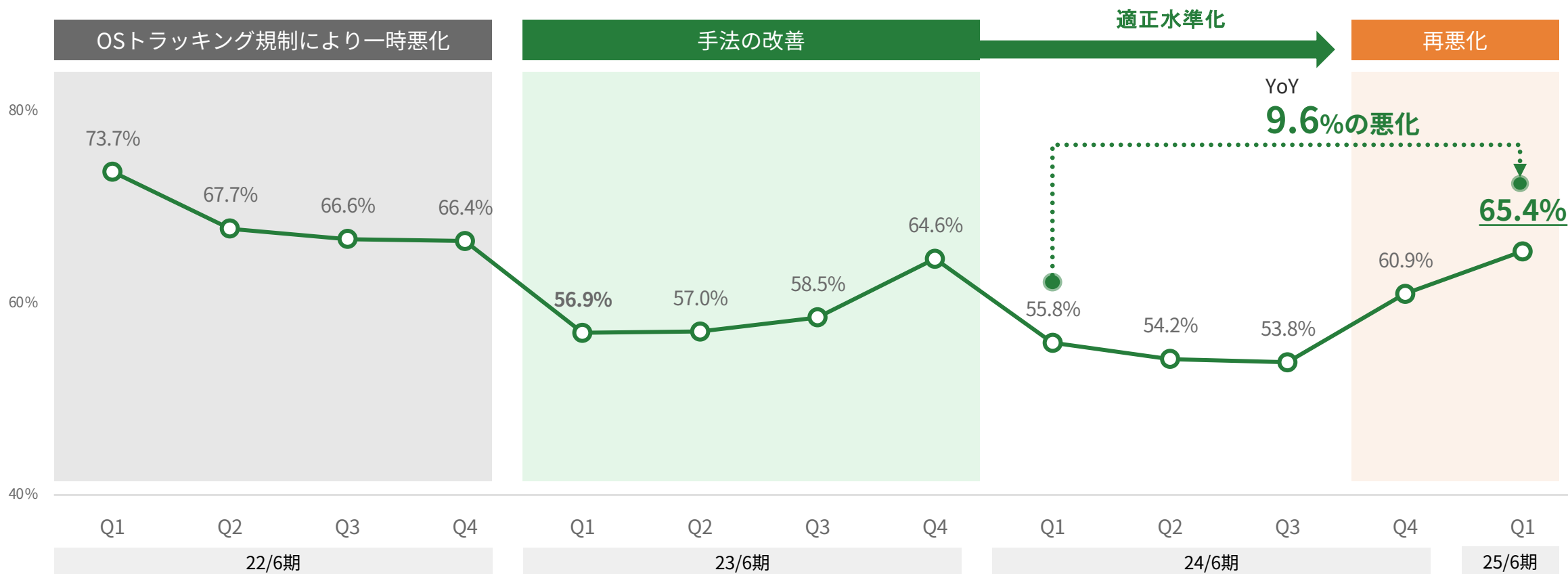
売上高は前年同期比31.6%減少した。前四半期比でも21.4%減と外部環境の影響が大きい推移となった。粗利率も直近3年で最低水準まで低下したが、株式関連学習アプリへの思い切った広告抑制で回復を急ぐ。



# 体験型投資学習アプリ事業の売上高広告比率の推移（四半期）

前四半期から続く売上悪化に伴い、広告効率も低迷。売上高広告比率は65.4%まで上昇した。  
 株式関連学習アプリにおいて従来比で広告効率が低下しており、全体の広告効率の再悪化を招いた。

売上高広告費率\*（四半期）

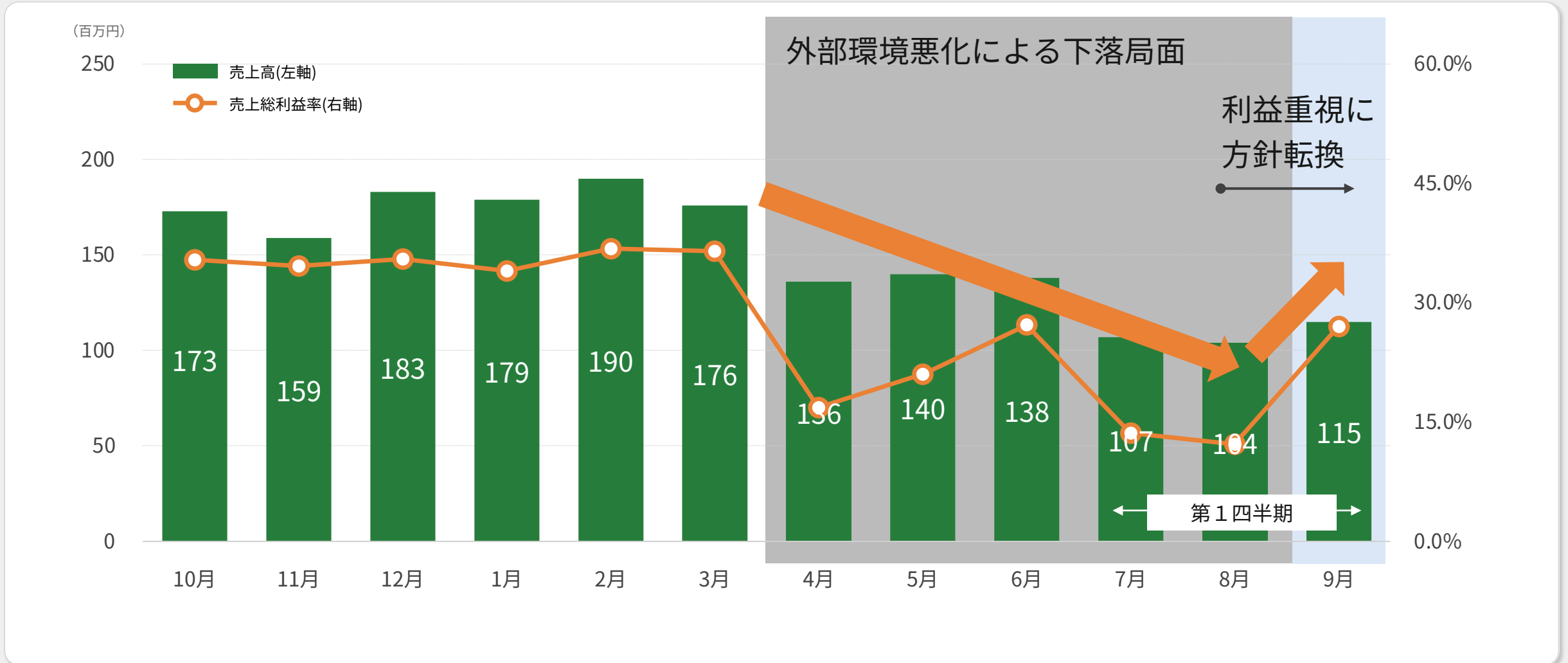


\* 売上高広告費率は、グリーンモンスター単体の広告運用費用を単体売上高で除して算出している。

# 直近1年間の売上高・粗利率の月次推移

体制変更を伴う利益重視への方針転換に伴い、4月以降の粗利低下局面から足元では回復の兆し。

利益確保を重視し、株式関連学習アプリへの思い切った広告抑制・ターゲティングで粗利率の回復を急ぐ。

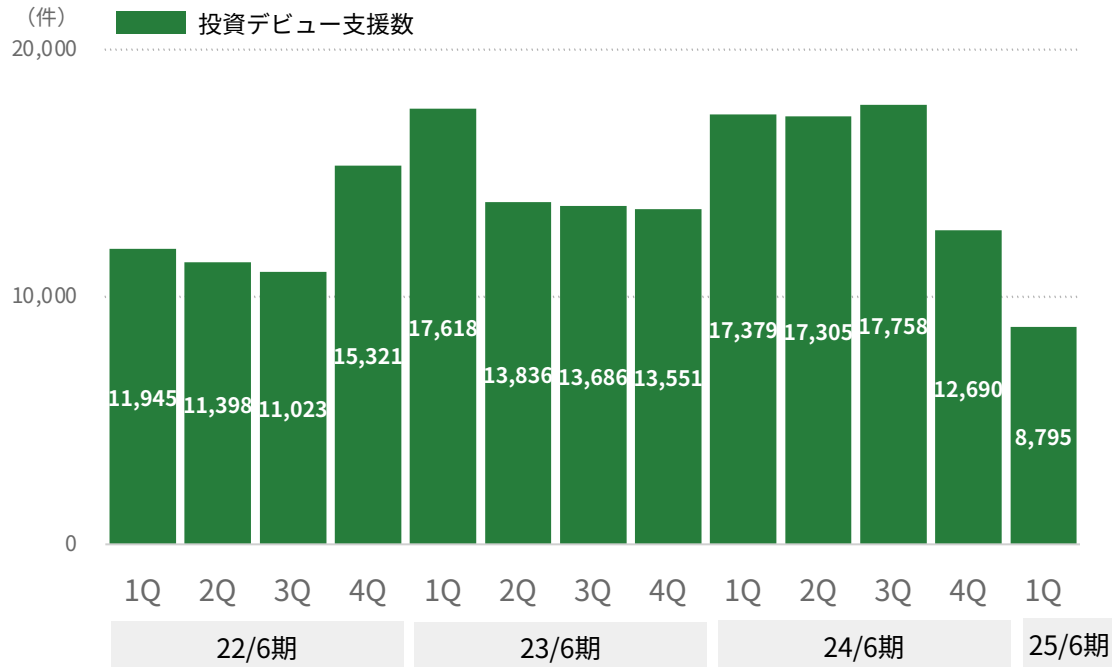


# 主要KPI (1/2)

2024年1月開始の新NISA特需の反動減で、株式関連学習アプリの投資デビュー支援数は水準低下が続く。平均報酬単価は一部で単価上昇し、また、相対的に報酬単価の高いアプリの構成比が拡大したため上昇した。

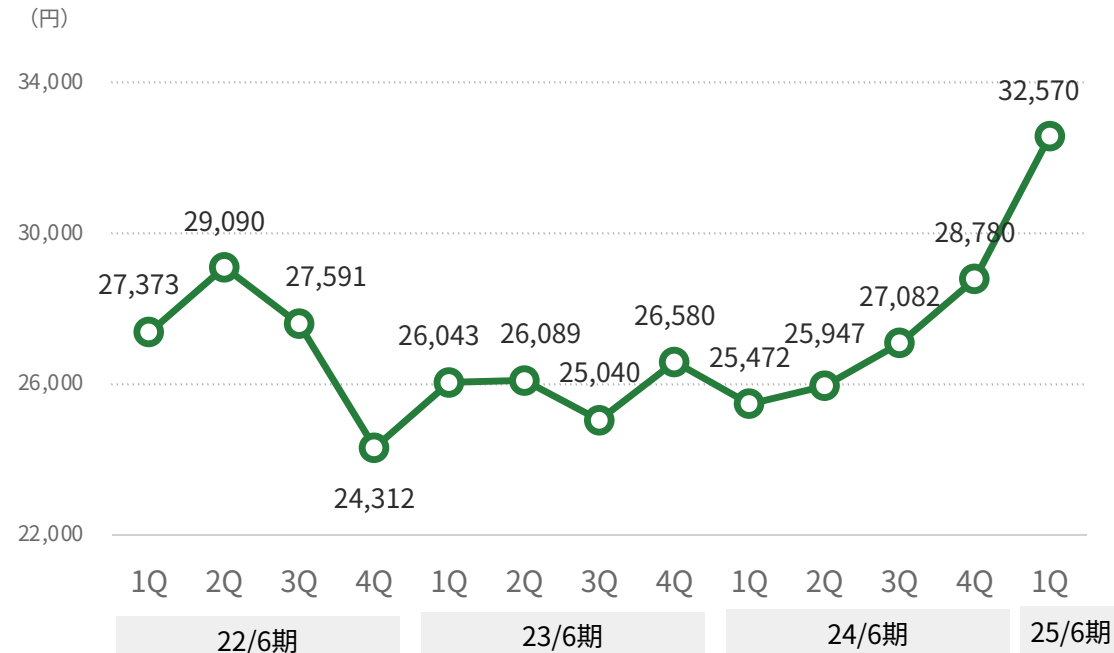
## 投資デビュー支援数 (四半期)

引き続き、新NISAの反動減の影響が出ており投資デビュー支援数は減少が続く。



## 平均報酬単価 (四半期)

相対的に報酬単価の大きいアプリの構成比が上昇したことで**報酬単価は上昇**※



※ 平均報酬単価は、複数の体験型投資学習アプリを合わせた平均となっております。各アプリごとに報酬単価は異なることから、アプリごとの投資デビュー支援数の比率にも影響を受けます。

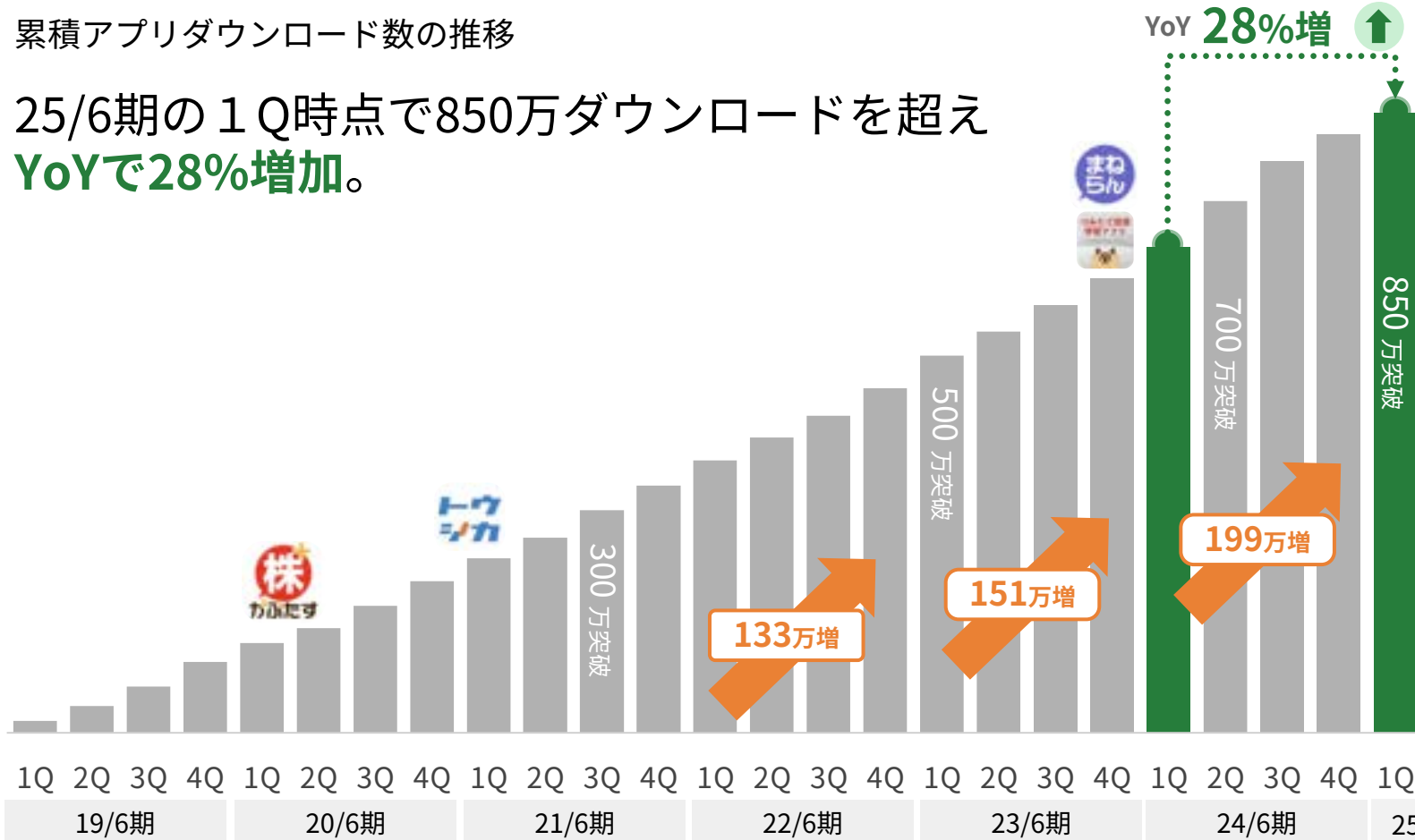


# 主要KPI (2/2)

”投資デビュー支援数”の先行指標として”アプリダウンロード数”の増加に取り組んでいる。  
 累計ダウンロード数では、850万を突破した。

累積アプリダウンロード数の推移

25/6期の1Q時点で850万ダウンロードを超え  
**YoYで28%増加。**

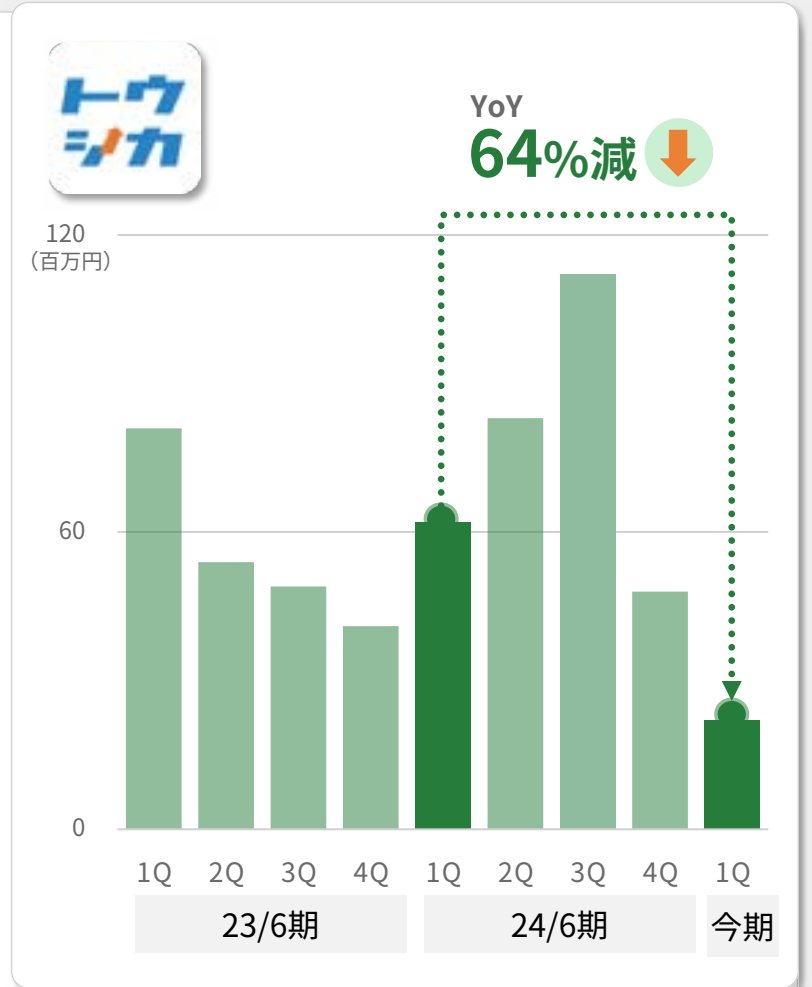
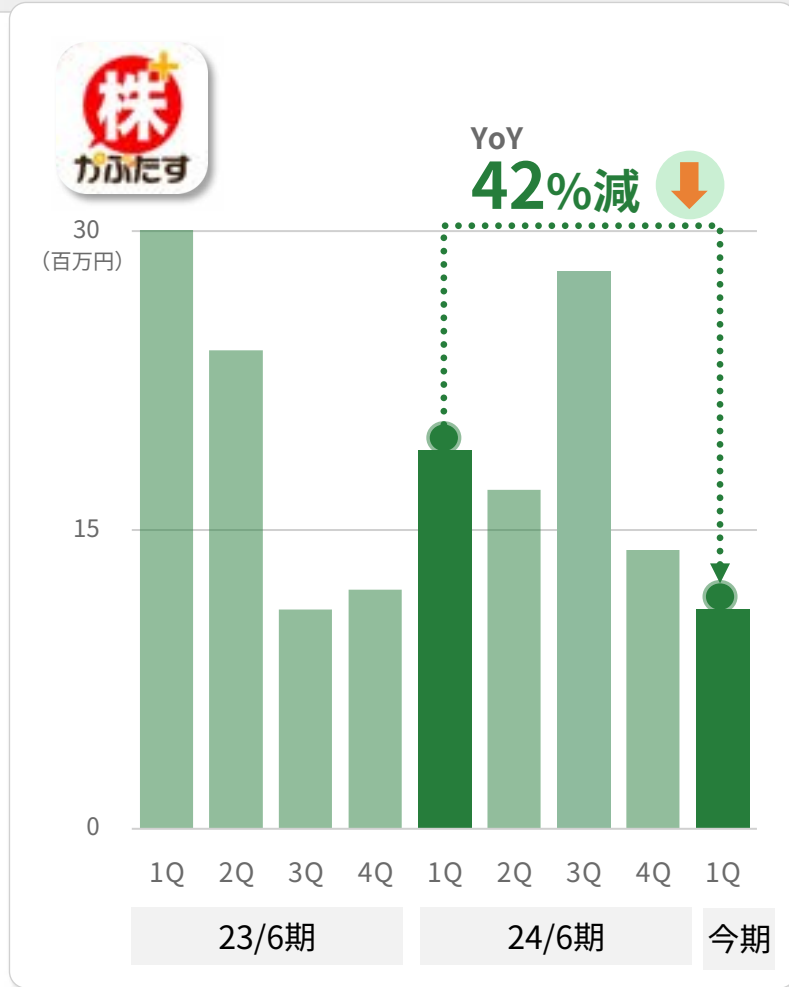
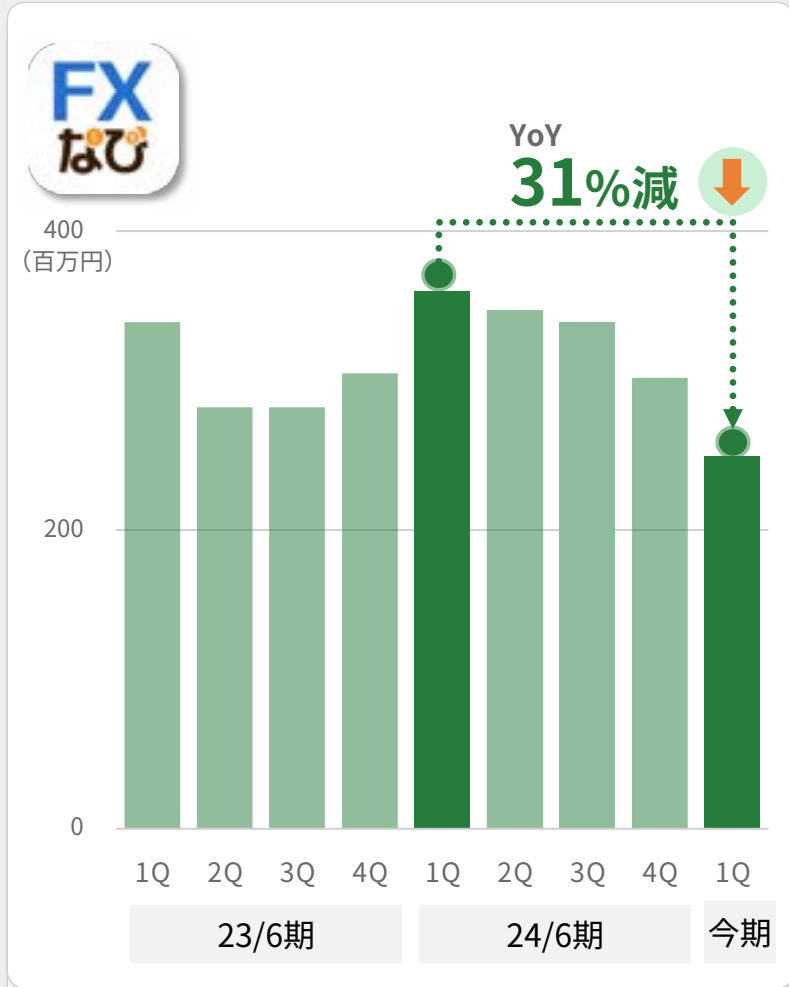


シリーズ累計  
**850万**  
 ダウンロード突破  
 当四半期：+29.4万  
 (参考:2024年4月時点の楽天証券の  
 口座開設数は1,100万口座)



# 事業ハイライト：主要3アプリの売上高の四半期推移

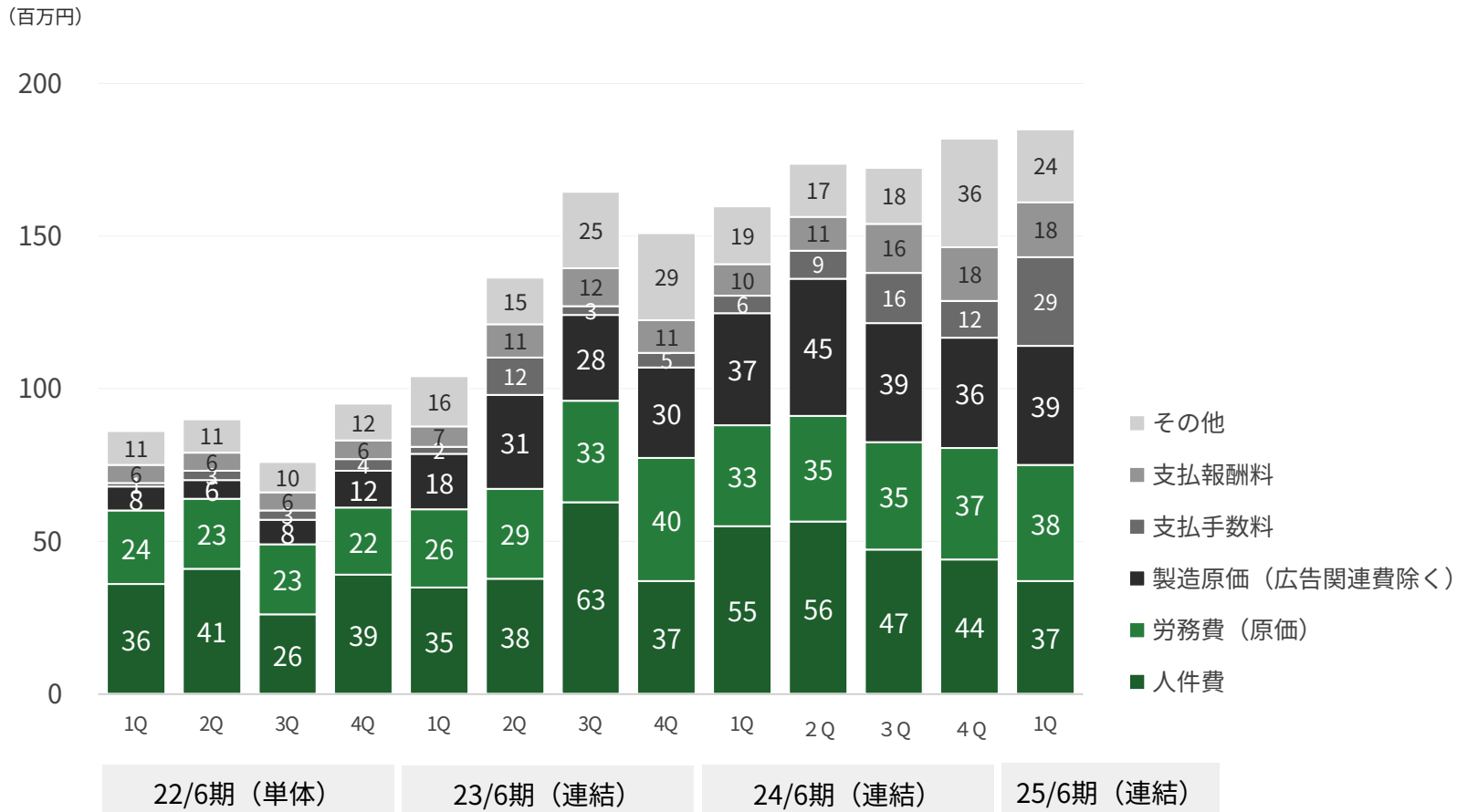
新NISAブーム反動減など外部環境の影響が大きく、株式関連学習アプリの落ち込みが大きい。  
かぶたす、トウシカへの広告出稿はしばらく抑制する方針。株式関連学習アプリは売上より粗利確保を優先する。



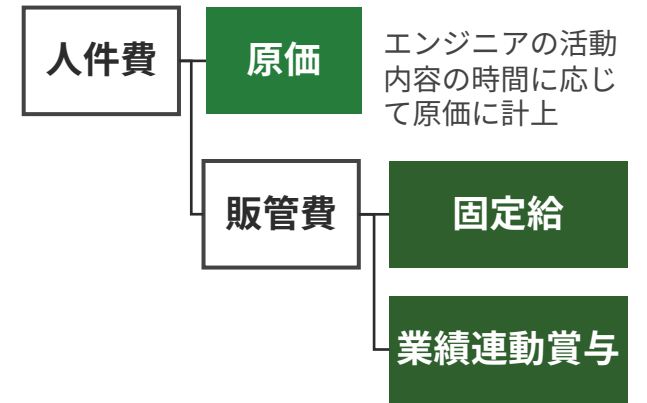
※ 以前は、一時的な収益影響の大きかった特定サービスを除いた表現としていたが、今回より期間の経過で影響度が低下したことから全てを対象にしている。

# 固定費（広告関連費を除く原価および販管費）の四半期推移

MA関連の手数料等で一時的に支払報酬が増加した要因で、固定費全体は僅かに増加した。  
 人件費及び労務費は、業績低迷につき業績連動賞与が減少した。



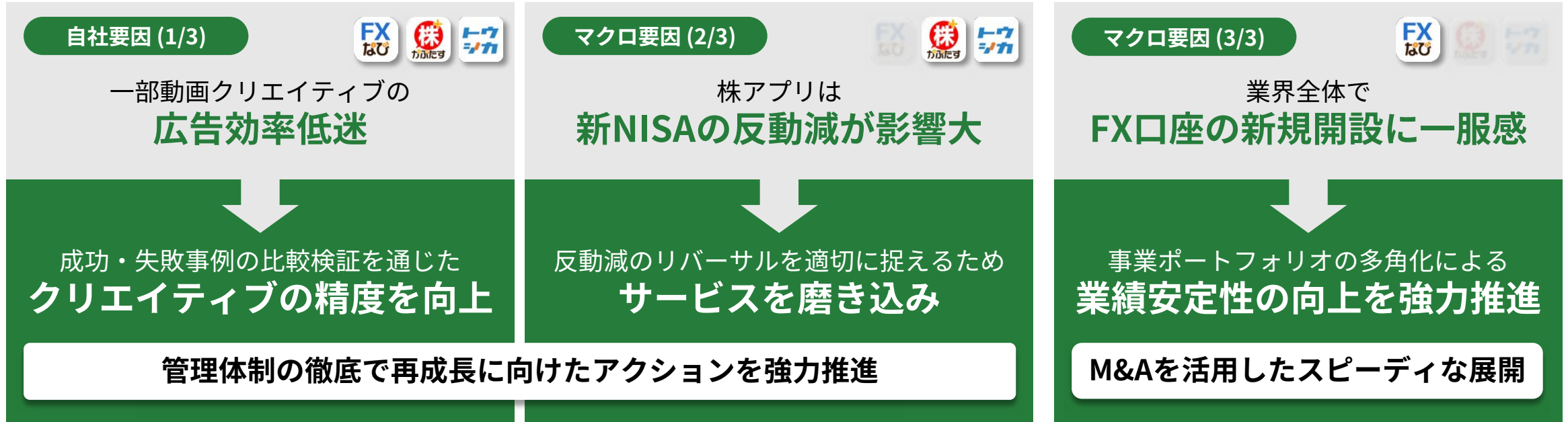
## 人件費増減の仕組み



- 目標計画の達成度合いに応じた、業績連動賞与が加減算される仕組み
- 人員計画は想定範囲内で推移

# 再成長加速に向けた施策方向性（再掲）

インストール数の悪化に対して、広告施策・プロダクト改善に向き合うための管理体制の徹底を推進、業績安定性の向上に向けて、M&A等による事業ポートフォリオの多角化で特定サービスの依存度低下を図る。



課題に向き合い、分析し、持続的な企業価値向上に向けたアクションを打ち続ける

# 03

## 業績および主要KPIの推移



# 損益計算書および主要KPIの推移



(百万円)	23/6期 通期 (単体)	24/6期 通期 (連結)	24/6期 四半期推移 (連結)				25/6期 通期予想 (連結)	25/6期 1Q
			1Q	2Q	3Q	4Q		
売上高	1,711	1,957	478	516	546	416	<b>2,350</b>	327
YoY	20.4%	14.3%	-7.8%	24.2%	40.1%	7.6%	<b>20.1%</b>	-31.6%
売上総利益	485	622	155	181	195	90	—	58
売上総利益率	28.3%	31.8%	32.5%	35.2%	35.8%	21.6%		17.9%
EBITDA	—	243	—	—	—	—	<b>320</b>	-47
営業利益	164	231	65	87	97	-19	<b>300</b>	-51
営業利益率	9.6%	11.8%	13.6%	16.9%	17.8%	—	<b>12.7%</b>	—
経常利益	169	231	68	88	95	-21	<b>307</b>	-49
当期純利益	121	156	45	56	61	-7	<b>203</b>	-49
投資デビュー支援数 (単位：千)	58	65	17	17	17	12	—	8
平均報酬単価	25,943	26,831	25,472	25,709	27,050	28,780	—	32,570
アプリダウンロード数 (単位：千)	1,514	1,994	440	627	552	375	—	294
売上高広告比率	57.9%	56.2%	55.8%	54.2%	53.8%	60.9%	—	65.4%

# 貸借対照表およびキャッシュフロー計算書の推移



(百万円)	23/6 通期 (単体)	24/6 通期 (連結)	25/6期 (連結)
			1Q
<b>資産合計</b>	<b>1,065</b>	<b>1,850</b>	<b>2,289</b>
流動資産	955	1,685	1,851
現預金	737	1,490	1,654
売掛金	160	150	131
その他	58	45	65
固定資産	129	164	438
有形固定資産	2	40	40
無形固定資産	35	38	303
投資その他の資産	72	86	93
<b>負債合計</b>	<b>425</b>	<b>377</b>	<b>899</b>
流動負債	324	289	813
買掛金	90	68	65
短期有利子負債	17	10	510
その他	216	216	237
固定負債	101	88	86
長期有利子負債	60	50	48
その他	40	37	38
<b>純資産計</b>	<b>639</b>	<b>1,472</b>	<b>1,390</b>
自己資本	639	1,472	1,390

(百万円)	23/6 通期 (連結)	24/6 通期 (連結)
営業CF	255	168
投資CF	3	△74
財務CF	△27	658
現金同等物の増減額	231	753
現金同等物の期末残高	737	1,490

# 04

參考資料





# 基本情報



リスペクトしあう仲間、プロダクトへの想い、それを形にしようとする実験に溢れた環境で、日々挑戦している。

会社名	グリーンモンスター株式会社 英文名 Green Monster Inc.
所在地	東京都渋谷区神南一丁目 4 番 9 号
設立年月	2013年 7月
資本金	3,190万円 (2024年6月30日時点)
従業員数	37名 (2024年6月30日時点)
関連会社	株式会社FPコンサルティング(100%子会社)
加盟団体	一般社団法人 日本経済団体連合会(経団連)
事業内容	体験型投資学習スマートフォンアプリの配信
決算期	6月

平均年齢  
**34.9** 歳

有給取得率  
**100** %

育休制度の利用率  
**100** %

\*2024年 6月時点



代表取締役  
小川 亮  
Akira Ogawa

一橋大学社会学部卒業。同大学院社会学研究科修士課程中退後、ホビーショップでのアルバイトを経て、モバイル総合商社に入社。

通信キャリア向けCRMシステムの開発やネットマーケティング事業に従事。2014年3月グリーンモンスターに参画。代表取締役に就任。



取締役  
藤沢 亜理沙  
Arisa Fujisawa

國學院大学法学部卒業。リクルート入社後、比較メディア事業会社で証券やFXなどの金融クライアントを担当。モバイル総合商社を経て、2013年7月グリーンモンスターの最初の社員として参画。

2014年3月取締役に就任。事業部管掌。



取締役CFO  
開原 信一  
Shinichi Kaibara

有限責任あずさ監査法人にて監査、IPO支援、コンサルティング業務に従事。その後、ポケラボ、ウェルスナビ等の事業会社を経て、2019年11月に独立。

2020年7月グリーンモンスターに参画。同年9月取締役CFOに就任。公認会計士。



社外取締役  
中島 真志  
Masashi Nakajima

一橋大学法学部卒業。日本銀行、国際決済銀行(BIS)などを経て、2006年より麗澤大学経済学部教授。早稲田大学非常勤講師。博士(経済学)。

2021年2月グリーンモンスターに参画。主著に”アフター・ビットコイン”、”仮想通貨 vs. 中央銀行”など。



常勤監査役  
島田 一  
Hajime Shimada

明治大学商学部卒業。株式会社精工舎(現セイコーグループ株式会社)、日本移动通信株式会社(現KDDI株式会社)を経て、Syn. HD株式会社(現Supership HD株式会社)常勤監査役、キャリアリンク株式会社取締役常勤監査等委員を歴任。

2020年6月グリーンモンスターに参画。公認内部監査人。



監査役  
末廣 貴司  
Takashi Suehiro

東京大学文学部卒業。有限責任監査法人トーマツでの監査業務を経て、事業会社で監査役や監査等委員を経験し、現在は生活協同組合パルシステム東京有識理事、株式会社Aiming監査役。

2020年9月グリーンモンスターに参画。公認会計士。税理士。



監査役  
河村 敦志  
Atsushi Kawamura

東京大学大学院法学政治学研究科修了。株式会社東海銀行(現株式会社三菱UFJ銀行)にて国内融資、海外現法、本部勤務を経験。現在は東京あおい法律事務所において稼働。

2020年12月グリーンモンスターに参画。弁護士。

## 「おかね」に対する学びと心のハードルをさげる

おかねに対して  
一歩を踏み出せない

投資を始めたいが、  
知識不足と心理的不安がハードルに



「体験」を通して学び  
実際に投資を始める

座学ではなく、ゲーム感覚で学び、  
身近&リアルに



一歩を  
踏み出す

マクロ環境

貯蓄から投資へ

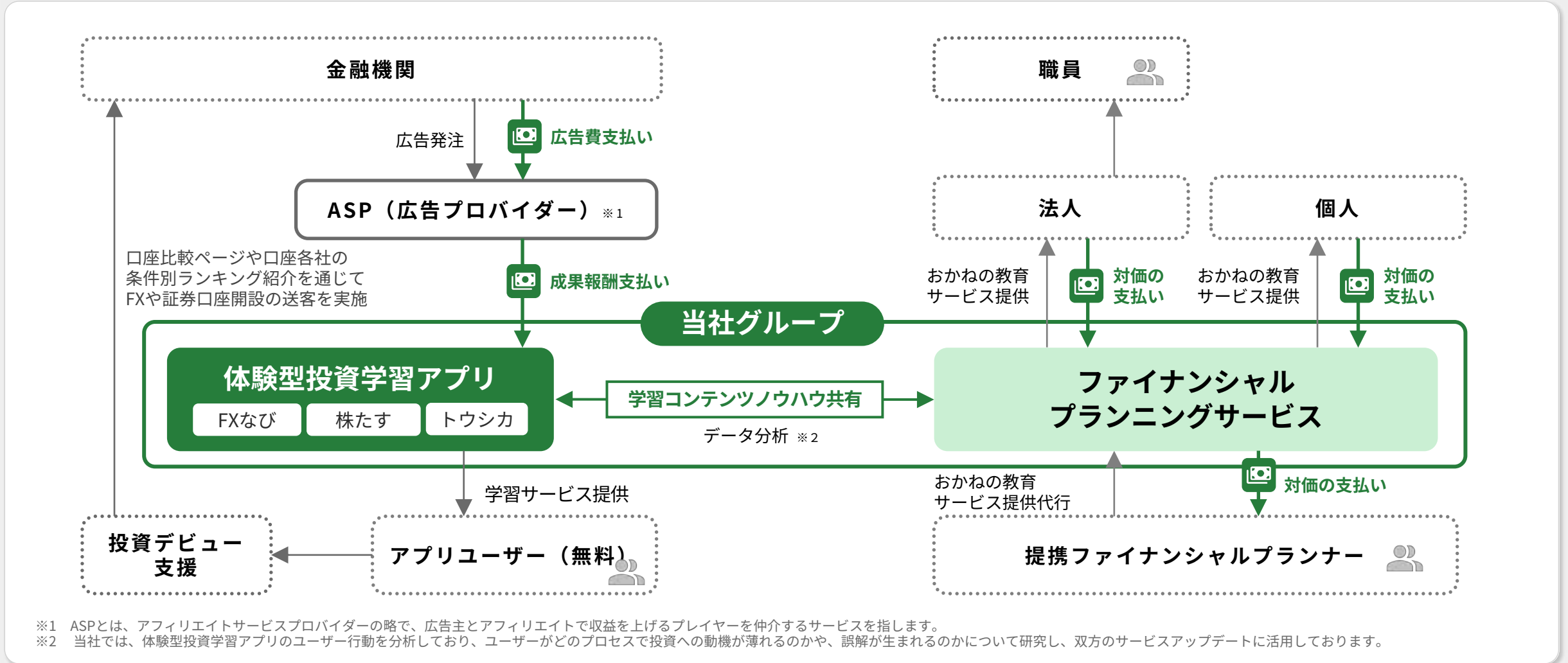
資産運用立国

税制改正

イノベーション創出

# ビジネスモデル

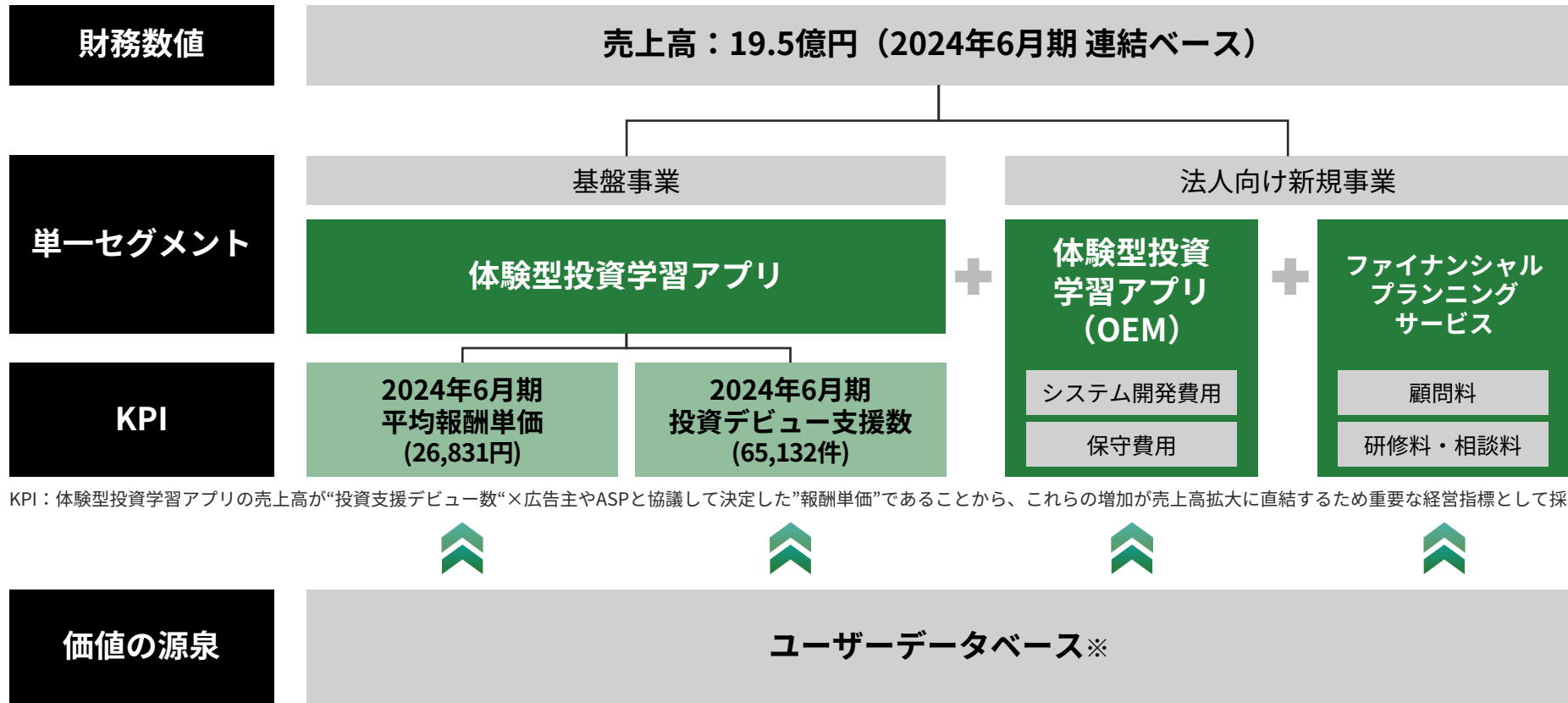
体験を通じて学んだアプリユーザーが、口座開設をする等金融機関への送客による成功報酬モデル。  
 法人からの依頼により、その見込ユーザーや所属員に金融教育サービスを提供する報酬モデル。



※1 ASPとは、アフィリエイトサービスプロバイダーの略で、広告主とアフィリエイトで収益を上げるプレイヤーを仲介するサービスを指します。  
 ※2 当社では、体験型投資学習アプリのユーザー行動を分析しており、ユーザーがどのプロセスで投資への動機が薄れるのかや、誤解が生まれるのかについて研究し、双方のサービスアップデートに活用しております。

# 収益構造、及び事業KPI

2024年6月期の売上高19.5億円の内、約92%が基盤事業である”体験型投資学習アプリ”が占める一方、法人向けに展開している「OEM」「ファイナンシャルプランニングサービス」も堅実に成長。



## 補足

- 体験型投資アプリ  
アプリを通じて体験し、学んだユーザーがFXや証券口座を開設する事で収益があがる構造となっている。  
また、(OEM)は導入時のシステム開発費（フロー）に加え、その後の利用料（ストック）の収益構造となっている。
- ファイナンシャルプランニングサービスは年間の顧問料（ストック）をベースに、導入前の研修料や導入後の追加相談料（フロー）の収益構造となっている。

KPI：体験型投資学習アプリの売上高が“投資支援デビュー数×広告主やASPと協議して決定した”報酬単価であることから、これらの増加が売上高拡大に直結するため重要な経営指標として採用

※ 当社では、体験型投資学習アプリのユーザーの流入経路や、ユーザー属性、アプリ内の取引活動や学習行動等について分析しデータベース化しております。このユーザーデータベースを活用してアプリやサービスのアップデートやマーケティング活動に活用しており、価値の源泉につながっております。  
※ 報告セグメントに含まれない「その他」は広告代理業を行っており、売上も僅少であるため説明対象から除外しています。

# 関連子会社FPコンサルティングのサービス

M&Aで金融教育サービス領域（法人・個人向け）へ参入。

個人及び法人従業員のファイナンシャルウェルビーイングのための「おかね」の教育支援。



法人向けの2つの事業の売上高はYoYで8.9%増加しており、  
当社の新たな収益の柱として、事業の成長と収益の安定化において寄与する見込み。

## OEM事業

金融関連企業への  
教育コンテンツとして展開

### 想定施策

- ・ 営業人員の拡大
- ・ 事例を元に大手証券会社への横展開

ビジネス  
モデル

システム  
開発費

+

保守費用

## FP事業

退職金・年金・資産運用などの  
相談窓口を法人企業へ

### 想定施策

- ・ 窓口の設置箇所の増加
- ・ 相続などのカテゴリーの増加

ビジネス  
モデル

法人数

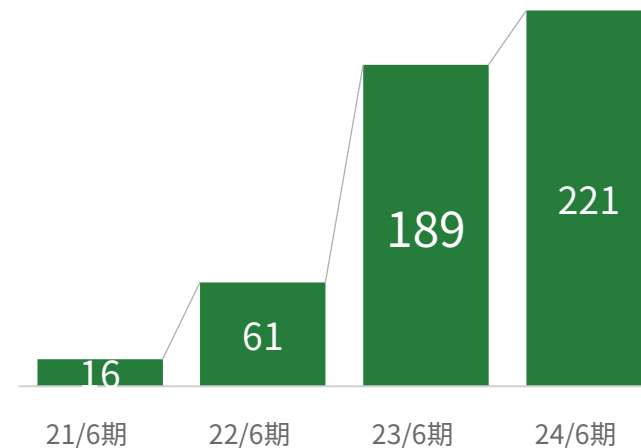
×

年間顧問料

## ストック型の収益の柱を構築

(百万円)

収益安定



# 当社が開拓していく市場の全体像

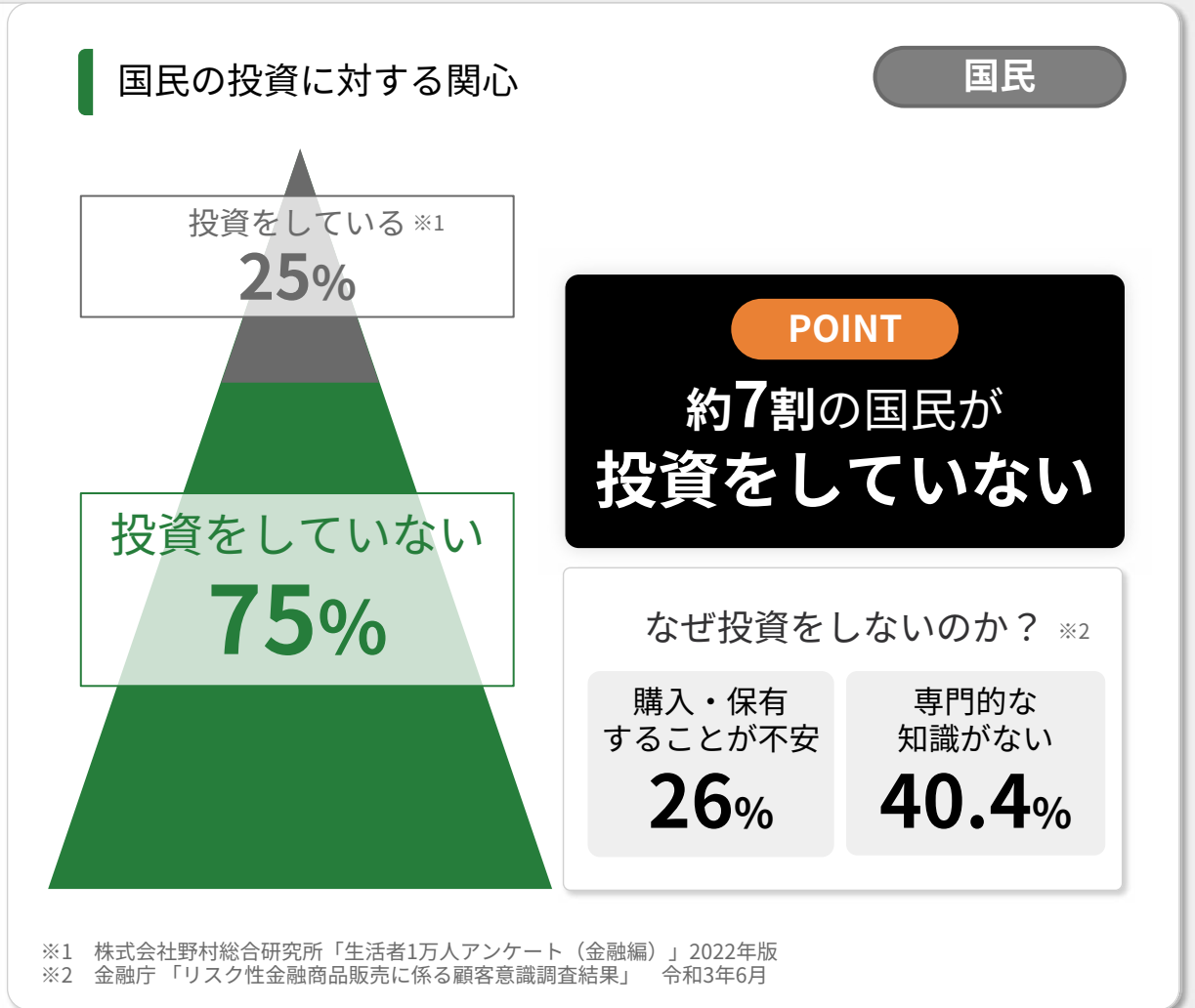
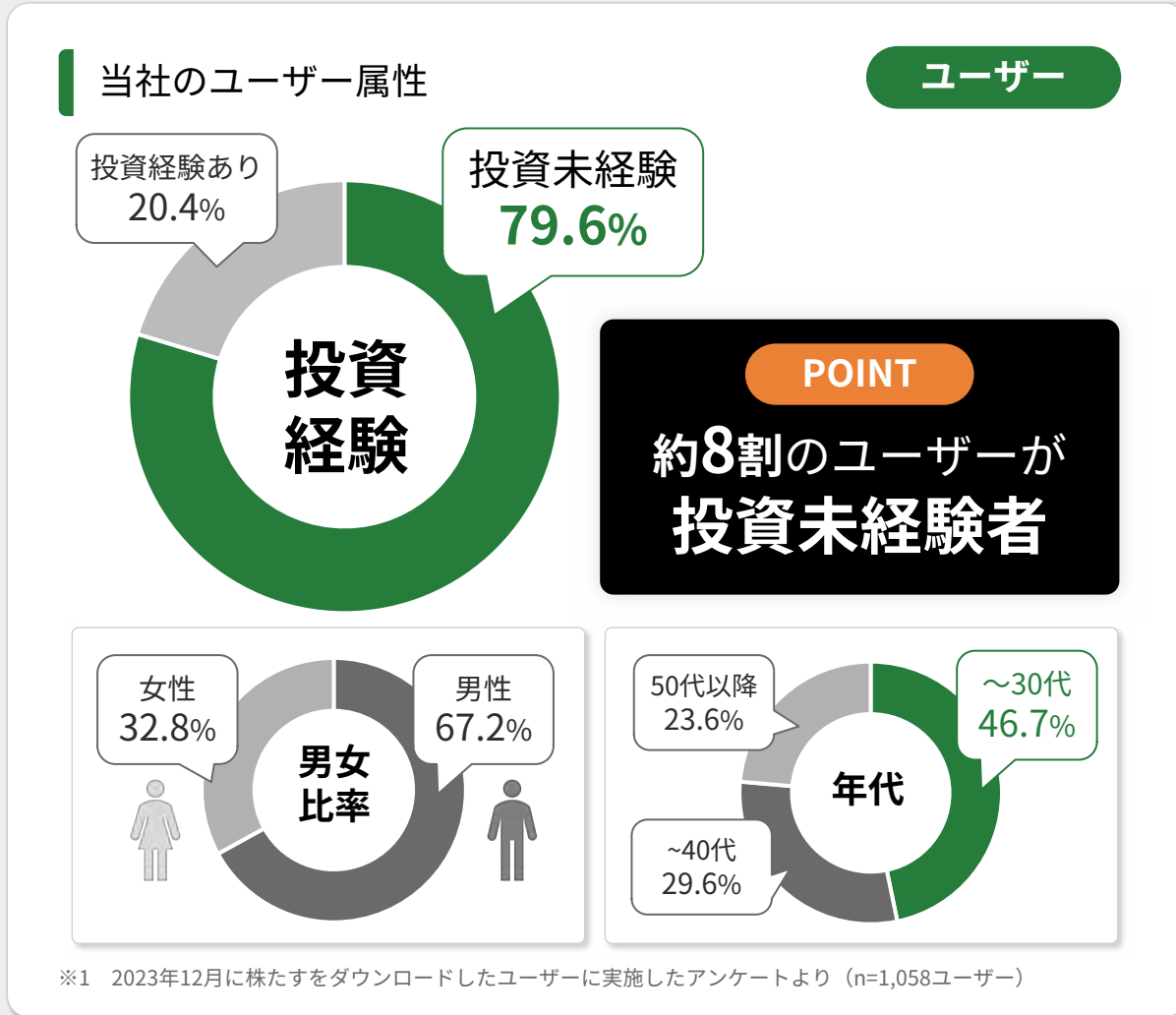
新NISAや、つみたてNISAなどの制度改革から、**新たに投資を始める人の割合は増加。**  
 成功体験からさらなる増加が期待される。





# 投資初心者、投資未経験者が我々がリーチしているユーザー

既に投資を始めている中・上級者ではなく、“投資初心者・投資未経験者”が当社のサービス提供対象のボリュームゾーンとなっており、それらの潜在層に対するポテンシャルは非常に大きいと思料。



# 独自のポジショニング

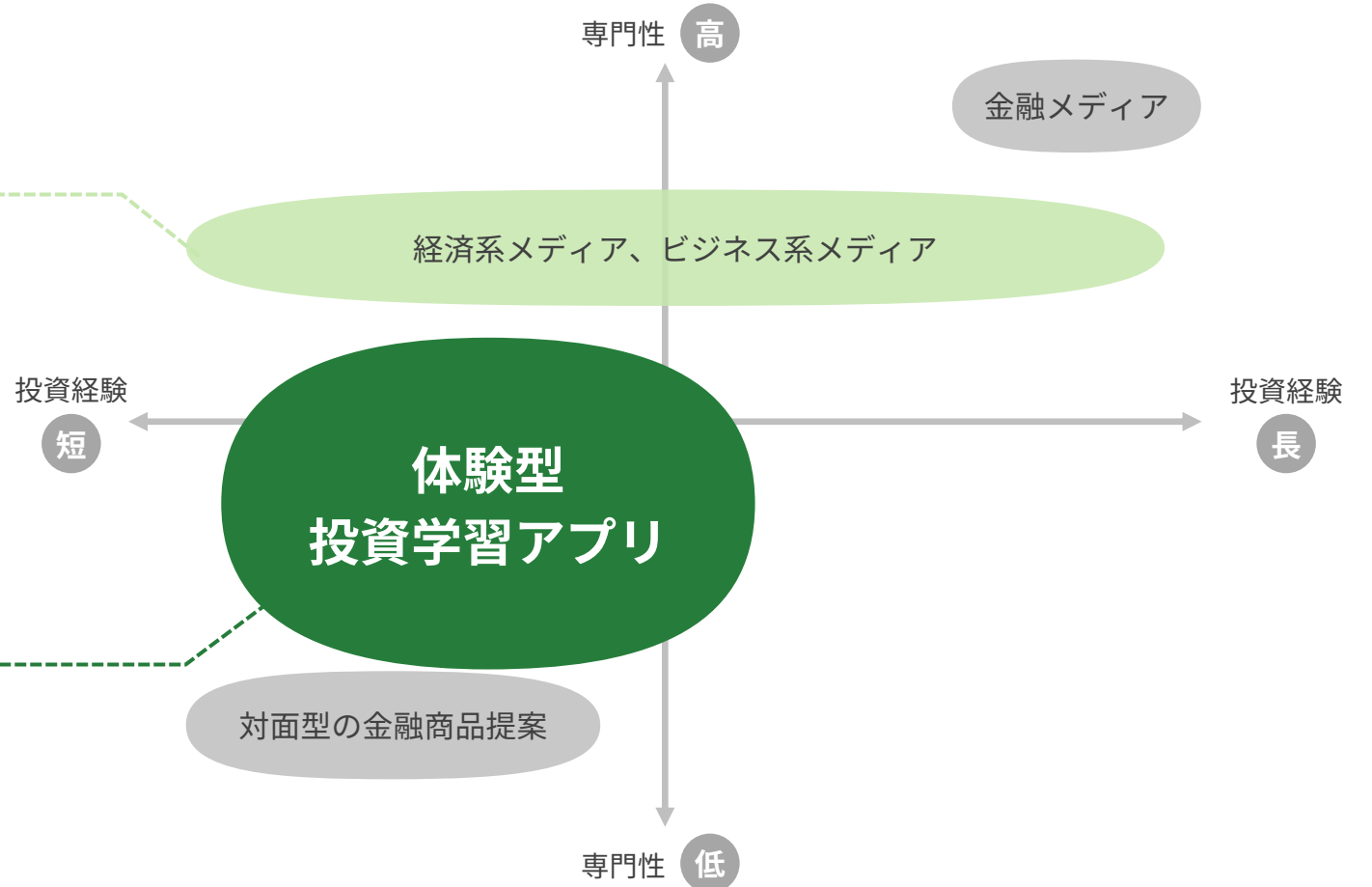
金融教育において、従来の座学型に対して”体験型”投資学習アプリというユニークなポジショニングを構築し投資に興味・関心はあるが、実際には投資経験がないユーザーを広く捉えている。

## これまでの金融教育のターゲット

テキストやスライド主体で専門用語が多く  
非双方向の情報のため  
一部のユーザーに特化した内容

## 当社のターゲット

“体験型”というユニークなポジショニングを構築  
広範囲のユーザーを捉える

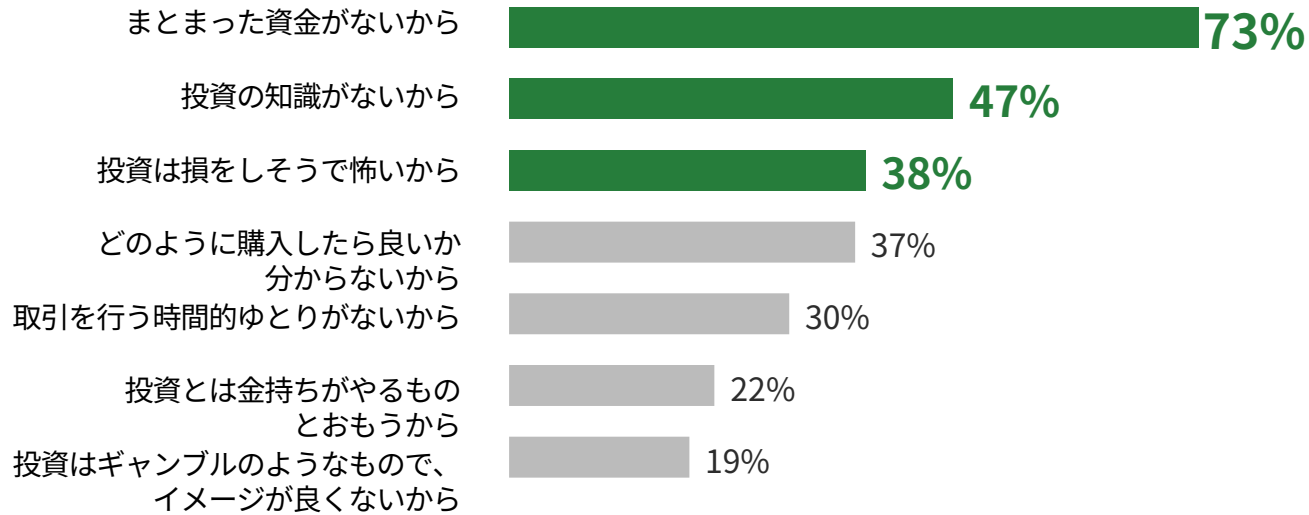


# バーチャルな「体験」により、資金や知識がなくても損せずに始められる

投資に興味はあるが投資を始めない人の特徴は、「資金不足」「知識不足」「損失回避傾向が強い」。

## 投資をやらない理由

「資金不足」「知識不足」「怖い」など  
**知識や不安により** 実行できていないユーザーが多い

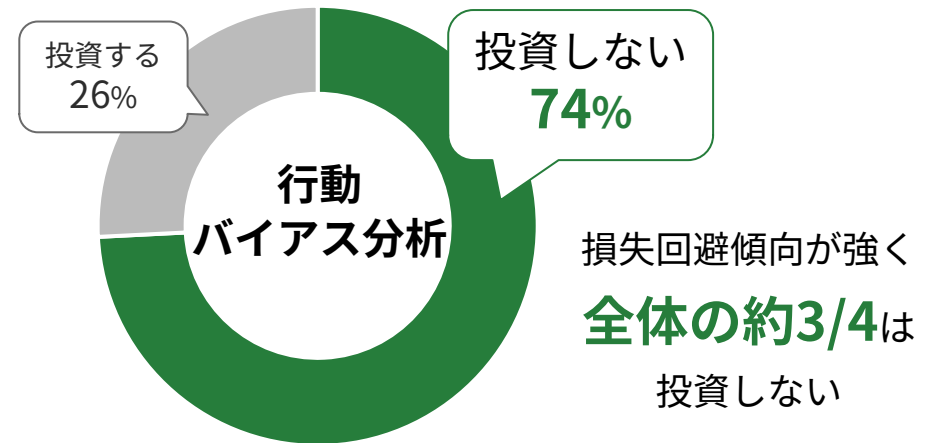


出所：金融庁「国民のNISAの利用状況等に関するアンケート調査」  
 (投資未経験者1,135人を対象)

## 行動経済学的分析

利益を得た時の喜びの感情よりも、  
**同額の損失を被ったときの悲しみ**の方がより強く感じる傾向にある。

10万円投資すると半分の確率で10%か20%  
 値下がりが発生する場合投資しますか？



出所：金融広報中央委員会 金融リテラシー調査2022  
 (人口構成とほぼ同一の割合で収集した18~79歳の3万人を対象)

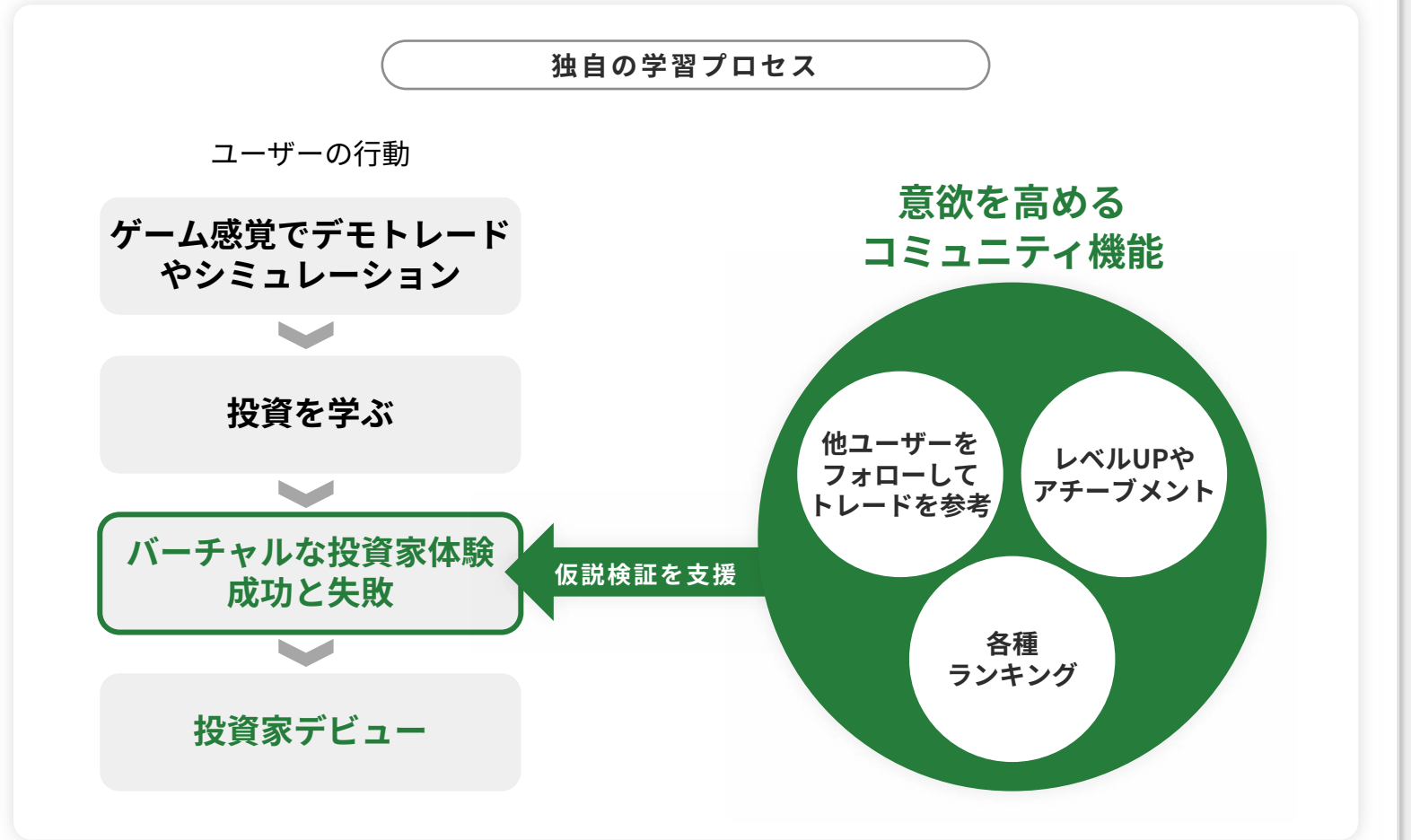
# 増加する投資家デビュー人数

当社体験型アプリを通じて投資家デビューを果たすユーザー数は、毎月約5,400人増加している。

月間 投資デビュー支援数

約 **5,400** 人/月

※2024年6月期における1年間の月平均



# 事業環境に関するリスクとその対応策

主要なリスク	発生可能性	影響度	当該リスクへの対応策
市場動向について	低	大	市場動向を日々注視しながら、適宜当社グループの経営戦略に織り込んでいくとともに、当該動向に柔軟に対応できる体制構築に努めてまいります。
競合他社の動向について	低	中	ユーザー目線に立ってサービスをより充実させていくと共に、スピーディーかつ質の高いサービスを提供するための開発リソースの確保を継続的に行い、競争優位性の向上に努めてまいります。また、競合他社の動向を日々注視しながら、適宜当社グループの経営戦略に織り込んでいくとともに、当該動向に柔軟に対応できる体制構築に努めてまいります。
法的規制について	低	中	法規制の改正等の動向を注視するとともに、法規制の遵守のために今後も社内教育や体制の構築等を行ってまいります。なお、コラム等の投資学習コンテンツの内容については、社内のNGワードリストに基づくチェックを行っております。社内で判断がつかない場合は、適宜顧問弁護士によるリーガルチェックも実施しております。
アフィリエイト・サービス・プロバイダー（ASP）とのパートナーシップの継続について	低	中	今後もASP各社と良好な関係を構築していくとともに、必要に応じて代替となるASPを開拓するなど、適時の対応を行ってまいります。
広告主のプロモーション縮小・停止について	中	中	ASPを通して情報収集を行い、モニタリングするとともに、代替となる広告主への切替ができるよう、提案は継続的に行ってまいります。
プラットフォームの動向について	中	大	各プラットフォーム事業者やインターネット検索サービス提供事業者の方針を日々注視しながら、適宜当社グループの経営戦略に織り込んでいくとともに、代替手段等の対策を適時に実行してまいります。加えて、プラットフォームの動向に影響を受けないファイナンシャルプランニングサービスによる売上高を伸長させ、収益源の分散化を図ってまいります。

有価証券届出書の「事業等のリスク」のうち、主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクと対策については、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

- 本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な統計等第三者情報についての正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。
- 発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその達成を約束するものではありません。
- 当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化やお客様のニーズ及び嗜好の変化、他社との競争、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。